

0- 793213

На правах рукописи



ДУВАНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

**РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ
ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

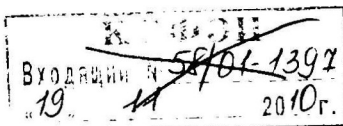
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексами: сфера услуг)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Ульяновск – 2010



Работа выполнена на кафедре управления Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Ульяновский государственный университет.

- Научный руководитель** - доктор экономических наук, профессор
Иванова Татьяна Юрьевна
- Официальные оппоненты** - доктор экономических наук, профессор
Николаева Татьяна Петровна
- кандидат экономических наук, доцент
Барашков Сергей Венедиктович
- Ведущая организация** - ГОУ ВПО Мордовский государственный
Университет им.Н.П.Огарева

Защита состоится 15 декабря 2010 года в 12.30 часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.278.05 при Ульяновском государственном университете по адресу: 432001 г. Ульяновск, ул. Федерации, ауд.6.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке УлГУ, с авторефератом – на сайте университета <http://www.uni.ulsu.ru>

Отзывы на автореферат просим присылать по адресу 432000, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, д. 42, Управление научных исследований УлГУ.

Автореферат разослан «22» ноября 2010 года

Ученый секретарь
диссертационного совета,
к.э.н., доцент



С.В. Лапочкина

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КФУ



0000801664

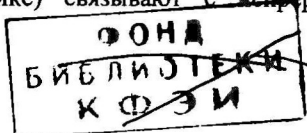
Актуальность темы исследования. Изменения в XX веке задали темп процессам, которые происходят и в настоящее время. Современные процессы хозяйствования отличаются тем, что в экономике, в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг. В мировой экономике наблюдаются изменения, связанные с трансформацией отраслевой структуры. Произошло смещение акцентов с материального производства в сферу интеллектуального труда. Это не означает, что производство товаров уменьшается. Происходит иное: высокие темпы роста производительности труда в промышленности и сельском хозяйстве способствуют тому, что большая часть рабочей силы в развитых странах занята в сфере услуг и информации. Это, прежде всего, такие отрасли, как торговля, финансы, транспорт, здравоохранение, индустрия развлечений, а также наука, образование и управление. При этом лидирующее положение в данной отрасли занимает торговля. Эта отрасль является связующим звеном между покупателями и производителями, поэтому, функционирование и развитие торговых организаций зависит от своевременной реакции на потребности клиентов, а с другой стороны - от потенциала производителей. Сложность торговой деятельности обусловлена тем, что потребности клиентов меняются быстрее, чем возможности производителей на них реагировать. В связи с этим, в своем развитии торговля вынуждена учитывать как тенденции формирования новых потребностей клиентов, так и тенденции развития производства товаров и услуг. А значит, устойчивость торговых организаций отличается от устойчивости предприятий других отраслей.

Анализ отечественных и зарубежных источников показал, что вопросы устойчивого развития торговых предприятий остро нуждаются в методологическом обеспечении и разработке алгоритма управления данными организациями, поскольку нельзя шаблонно перенести накопленный опыт по решению этих вопросов с деятельности других отраслей народного хозяйства. Сложность, многогранность, практическая значимость обозначенной проблемы для развития не только торговых организаций, но и для экономики, в целом, а также ее недостаточная теоретическая разработанность определили выбор темы диссертационной работы, ее цель и задачи.

Степень разработанности проблемы. Исследование проблемы обеспечения устойчивости промышленных организаций нашло свое отражение в трудах многих ученых. Большой вклад в развитие теории и практики устойчивого развития внесли зарубежные экономисты И.Ансофф, П.Друкер, А.Мескон, П.Самуэльсон и др.

Устойчивое развитие с точки зрения экологического фактора изучали А.С.Гринин, В.И.Данилов-Данильян, Н.А.Орехов, С.В.Шмидхейн,

Устойчивое развитие на макроуровне западные экономисты (Р.Дорфман, Н.Портер, П.Самуэльсон, Н.Харрад, Д.Хикс) связывают с непрерывным



процессом управления объемами производства и сбыта продукции, с полной занятостью работоспособного населения, ростом технического прогресса, созданием новых сфер бизнеса.

Вопросам устойчивого развития на микроуровне как комплексного понятия посвящены исследования В.М.Байтина, А.А.Черникова, как движения по заданной траектории с отсутствием неустойчивости- Е.В.Карчагина, Е.В.Щербенко.

Свое видение устойчивости как статического состояния, с точки зрения равновесия представлено в работах С.С.Сафина, Форрестера Дж.

Раскрытие устойчивости с финансовой точки зрения являлось вопросом исследования у Н.О.Борисенко, В.А.Ильиной, З.К.Коробковой, Т.Ф.Морозовой, С.Д.Трохиной, А.Д.Шеремета и других экономистов.

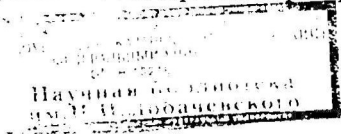
Взаимосвязь устойчивости с организационными изменениями подчеркнули в своих работах В.С.Алексеевский, Г.В.Ассорина, Т.Ю.Иванова, И.П.Пригожин, С.А.Чупров и др.

Однако, несмотря на имеющиеся разработки по вопросам устойчивости организации, ряд аспектов этой проблемы остается недостаточно изученным. Так, в научной литературе до настоящего времени отмечается значительный спектр мнений относительно понятия «устойчивости организации», что приводит не только к расхождениям в понимании, но и разной трактовке сущности данного понятия. В специальной литературе представлены методы оценки устойчивости предприятия, большая часть их относится, в целом, к определению только общепринятой финансовой устойчивости, что приводит к ограниченности оценки устойчивости в целом. Кроме этого, в научной литературе не встречается категория «устойчивость торговой организации», тогда как сфера услуг имеет свои отличительные особенности и показатели, которые необходимо учитывать при формировании алгоритма оценки и механизма повышения устойчивости торгового предприятия.

Цель исследования состоит в развитии теоретических положений, разработке методических и практических рекомендаций по формированию механизма оценки и повышения устойчивости торговых предприятий

Поставленная цель определила необходимость решения следующих **задач:**

- исследовать роль сферы услуг в информационной экономике, обосновать роль торговли в данном секторе экономики;
- изучить теоретические подходы к раскрытию сущности устойчивости организации и уточнить содержание понятия «устойчивость торговых организаций»;
- уточнить классификацию видов устойчивости торговых организаций;
- провести сравнительный анализ методик оценки устойчивости предприятия и разработать методические основы оценки устойчивости торговых предприятий;
- разработать алгоритм оценки устойчивости торгового предприятия;



- усовершенствовать механизм повышения устойчивости торгового предприятия, используя предложенный алгоритм оценки;
- апробировать механизм на основе разработанного алгоритма оценки и повышения устойчивости организации на предприятиях оптовой и розничной торговли Ульяновской области;
- предложить организационно-управленческие решения по устранению проблемных участков торгового предприятия, благодаря реализации механизма оценки и повышения устойчивости.

Объектом исследования выступают предприятия оптовой и розничной торговли всех форм собственности.

Предметом исследования являются закономерности и принципы формирования механизма оценки и повышения устойчивости торгового предприятия.

Область исследования. Содержание диссертации соответствует специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (п. 1.6. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг. П.п.1.6.109. «Совершенствование организации, управления в сфере услуг в условиях рынка», п.п.1.6.123. «Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг») Паспорта специальностей ВАК (экономические науки).

Теоретико-методологической основой исследования послужили классические и современные труды отечественных и зарубежных ученых в области теории динамических систем, теории организации, устойчивого развития предприятия, публикации в периодической печати по исследуемой тематике, материалы международных, всероссийских научно-практических конференций.

Методологической основой диссертационного исследования являются общие и специальные методы познания: абстрактно-логический, сравнительный, приемы системного и структурно-функционального анализа, графический, моделирования, экономико-статистический и другие.

Информационную и эмпирическую базу исследования составили законодательные и нормативные документы Правительства Российской Федерации, отчеты о деятельности предприятий оптовой и розничной торговли, данные сети Интернет, статистические материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, а также аналитическая информация, касающаяся проблем оценки устойчивости организаций, представленные в периодической печати.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в обосновании теоретических положений по оценке и повышению устойчивости торгового предприятия.

Наиболее значимые результаты, отражающие новизну проведенных исследований:

- уточнено определение «устойчивость торговой организации», под которым понимается способность к изменению взаимосвязанных внутренних

бизнес-процессов торговой организации как адекватная реакция на развивающиеся требования потребителей и возможности производителей;

- дополнена и уточнена классификация видов устойчивости торговых организаций как составляющих ее бизнес-процессов, наряду с финансовой, кадровой устойчивостью, предложены *коммерческая, технико-технологическая, управленческая* устойчивости;

- разработана методика оценки общей устойчивости торгового предприятия, результатом которой является интегральный показатель, позволяющий оценить не только общее положение организации, но и каждый из видов, составляющих общую устойчивость торгового предприятия;

- разработан алгоритм оценки устойчивости торгового предприятия, состоящий из совокупности последовательных этапов, позволяющий оценить не только каждый вид устойчивости в отдельности, но и степень устойчивости торговой организации, в целом;

- предложен механизм повышения устойчивости торговой организации, предусматривающий определение коммерческих, финансовых, кадровых, технологических и управленческих показателей устойчивости для разработки мероприятий по устранению и последующей оценке выявленных проблемных зон предприятия.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическую значимость диссертационного исследования имеют: уточненное понятие «устойчивость торговой организации; дополненная классификация видов устойчивости торгового предприятия; предложен интегральный показатель, позволяющий оценить общее положение торговой организации.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в разработанном алгоритме оценки устойчивости торгового предприятия и методических рекомендациях по формированию механизма повышения устойчивости торгового предприятия.

Предложенный комплекс мер и рекомендаций может быть использован торговыми предприятиями для активизации своей деятельности. Полученные результаты могут послужить предпосылкой для дальнейших исследований по вопросам развития сферы услуг.

Научная апробация и внедрение результатов диссертационного исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования докладывались автором на Международной конференции «Инновационные технологии в гуманитарных науках», (г. Ульяновск, 2010), Международной научно-практической конференции «Инноватика-2010» (г.Ульяновск, 2010), Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы современной науки и образования», (г. Ульяновск, 2010), Международной научно-практической конференции «Современное развитие экономических и правовых отношений», (г.Димитровград, 2009), Всероссийской научно-практической конференции «Маркетинг XXI века: от философии до инструментария» (Ульяновск, 2009).; VI Международной научно-практической конференции «Опыт и проблемы социально-

экономических преобразований в условиях трансформации общества» (г.Пенза, 2008), Всероссийской заочной научно-практической конференции «Теория и практика опережающего развития» (г.Ульяновск, 2008), Научно-практической конференции факультета трансферных специальности УлГУ (г.Ульяновск, 2007), Международной научно-практической конференции «Инноватика-2006» (г.Ульяновск, 2006), Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие предприятия и регионов» (г.Пенза, 2006.)

Материалы исследования реализованы в региональном гранте РГНФ на тему «Формирование системы показателей деятельности торговых предприятий в условиях неопределенности» (проект № 08-02-21202f/D) на период 2008-2009гг.

Отдельные теоретические положения и прикладные результаты, представленные в диссертации, могут применяться в процессе преподавания дисциплин «Теория организации», «Экономика отрасли», «Финансовый менеджмент» в Ульяновском государственном университете.

Практические рекомендации и предложения автора применены при оценке устойчивости торговых предприятий: ООО «Стадис», ООО «Автозапчасть», ООО «Теллура+», ООО «Поволжская кабельная компания», о чем имеются соответствующие акты о внедрении.

Публикации. Основные положения диссертации отражены в 17 научных публикациях автора (3 работы в научных изданиях, определенных ВАК) общим объемом 3,6 п.л., в т.ч. лично автора – 3,26 п.л.

Структура и объем диссертации отражает общий замысел и логику исследования и включает введение, три главы, состоящие из восьми параграфов, заключение, библиографический список литературы из 165 наименований и 26 приложений. Работа изложена на 189 страницах машинописного текста, содержит 55 таблиц, 12 рисунков, 18 приложений.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

2.1. Уточнено определение категории «устойчивость торговой организации».

В научной экономической литературе уделяется значительное внимание определению содержания устойчивости промышленного предприятия. Существуют различные варианты трактовки данного понятия. Некоторые характеризуют данное свойство, отождествляя его с равновесием, с возможностью восстановить свои прежние параметры после воздействия внешних возмущений, другие - только с финансовой точки зрения, возможностью осуществлять свою текущую деятельность, третьи - с внутренним потенциалом, способностью к изменению. С учетом особенностей внешней среды, современного экономического пространства, на наш взгляд, наиболее верным является третий подход. Ранее устойчивость предприятия обеспечивалась в основном изначально устойчивой структурой его активов, которая затем поддерживалась минимизацией удельной стоимости факторов производства, а главная задача сводилась к укреплению финансовой

устойчивости в силу медленности изменений запросов потребителей и из-за высоких входных барьеров, защищающих промышленное предприятие от конкурентов. В условиях постиндустриального общества, когда неравновесность экономики очевидна, окружающая среда быстро изменяется и усложняется, невозможно быть устойчивым только с финансовой точки зрения, необходимо учитывать и другие факторы для формирования устойчивости организации. В отрасли торговли это обстоятельство проявляется более емко, поскольку торговых предприятиях завершается процесс кругооборота средств, вложенных в произведенные предметы потребления, происходит превращение товарной формы стоимости в денежную и создается экономическая основа для возобновления производства товаров. Особенность торговли состоит в том, что осуществляя посредническую деятельность по продвижению товаров от производителя к покупателю и обслуживанию потребителя в процессе и после продажи товаров, она способствует созданию новой потребительной стоимости.

Торговые предприятия оказывают влияние на формирование ассортиментной политики производителей и покупательского спроса, но, в то же время, зависят от товарного предложения и от колебания спроса, соответственно вынуждены реагировать на их изменения.

Таким образом, *под устойчивостью торговой организации* понимается способность к изменениям взаимосвязанных внутренних бизнес-процессов торговой организации как адекватная реакция на развивающиеся требования потребителей и возможности производителей.

2.2. Дополнена и уточнена классификация видов устойчивости торгового предприятия.

Анализ экономической литературы показал, что подходы к оценке устойчивости сводятся к расчету одного из видов устойчивости (например, финансовой). На наш взгляд, устойчивость необходимо рассматривать как комплексный показатель, включающий в себя многообразие аспектов хозяйственной деятельности организации. Лишь немногие авторы предлагают общую устойчивость рассматривать как совокупность ее видов, однако не все перечисленные виды устойчивости будут актуальны на сегодняшний день. Составляющие показателя общей устойчивости должны складываться из тех элементов устойчивости, которые характеризуют состояние экономики на данный момент. Социально-экономическая система неразрывно связана с внешней средой, а в условиях постиндустриального общества основной упор делается не на финансовую сторону, а на получение оперативной и достоверной информации, нестабильность окружения, на уровень квалификации персонала, управление знаниями и т.п. А специфика торговли накладывает свой отпечаток на представления о видах торговой деятельности.

Процессы и операции, выполняемые в сфере товарного обращения, подразделяются на два вида:

1. процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости, являются продолжением процесса деятельности в сфере обращения (транспортирование, хранение, упаковка, фасовка, подсортировка и другие);

2. процессы, связанные со сменой форм стоимости, то есть с куплей и продажей товаров. К коммерческим относятся такие торговые процессы, которые обеспечивают нормальное осуществление операций купли и продажи товаров в сфере товарного обращения (изучение покупательского спроса, организация хозяйственных связей между поставщиками и покупателями товаров, рекламирование товаров, оптовые закупки и продажа товаров и другие).

Особенности этих функций влияют на формирование классификации видов устойчивости торговой организации. На наш взгляд, целесообразно дополнительно предложить следующие виды устойчивости торговых организаций: *коммерческая, технико-технологическая, управленческая*.

Коммерция является промежуточным звеном между покупателями и производителями, а это является сущностью отрасли торговли. Коммерческим структурам необходимо своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения на рынке, что требует постоянного совершенствования технологии коммерческой работы. Исходя из особенностей деятельности торгового предприятия, коммерческая устойчивость будет преобладающим типом устойчивости.

Коммерческая устойчивость включает в себя маркетинговую, рыночную и отдельные аспекты производственной. Уточнено понятие *коммерческой устойчивости*, под которой понимается способность торговых предприятий поддерживать в определенной области значений уровень товарооборота, рыночной доли, дебиторской задолженности за счет эффективной ассортиментной и сервисной политики, сбора и анализа информации о состоянии рынка.

Финансовая устойчивость – способность организации обеспечить достаточный объем капитала для достижения непрерывности своей деятельности, связанной с реализацией продукции в заданном объеме, а также полностью и своевременно погашать свои обязательства перед персоналом по выплате заработной платы, бюджетам по уплате налогов и поставщикам за полученные от них товары и услуги, формировать средства для обновления и роста внеоборотных средств.

Кадровая устойчивость - способность торговых организаций формировать необходимый кадровый состав, обеспечивая его профессиональный рост и развитие, в том числе за счет эффективной системы оплаты труда, с целью снижения текучести кадров.

Технико-технологическая устойчивость - способность торговых предприятий обеспечивать коммерческий процесс современной техникой и технологиями и внедрять рациональные способы организации деятельности.

Управленческая устойчивость - способность торговых организаций обеспечивать своевременность реализации управленческих решений, формировать эффективную систему управления и связи между ее элементами, достигая необходимого уровня рентабельности.

2.3. Разработана методика оценки устойчивости торговой организации.

Разработанная методика предусматривает использование предложенных видов устойчивости, которые, в свою очередь, будут составлять общую устойчивость торгового предприятия. На наш взгляд, в показатели по каждому виду устойчивости необходимо отнести только те, которые будут влиять на деятельность именно торгового предприятия. Формирование системы показателей связано с авторской классификацией видов устойчивости, поэтому, некоторые показатели (например, различные виды рентабельности), которые принято относить к финансовой деятельности организации, могут быть отнесены к разным видам устойчивости (рис.1).

Обоснование выбора показателей и весовости каждого из коэффициентов в том или ином виде устойчивости проводится с помощью метода экспертных оценок.

По итоговым оценкам выбираются показатели видов устойчивости торговой организации, и рассчитывается их доля в контексте каждого вида.

Порядок расчета вида устойчивости розничного торгового предприятия будет следующий:

$$K_i = \sum_{j=1}^m \beta_j k_{ij}, \quad (1)$$

где K_i - i -вид устойчивости;

β_j - коэффициент относительной важности j - коэффициента i -вида устойчивости;

k_{ij} - значение j - коэффициента i -вида устойчивости.

В рамках диссертационного исследования была проведена экспертная оценка по вкладу каждого вида устойчивости для расчета интегрального показателя.

В качестве экспертов выступали генеральные директора торговых компаний, руководители отдела продаж и руководители организаций, имеющие непосредственную связь с торговыми предприятиями.

Порядок расчета каждого вида устойчивости розничного торгового предприятия выглядит следующим образом:

$$K_1 = 0,31k_{11} + 0,26k_{12} + 0,09k_{13} + 0,12k_{14} + 0,22k_{15}, \quad (2)$$

$$K_2 = 0,24k_{21} + 0,22k_{22} + 0,1k_{23} + 0,04k_{24} + 0,17k_{25} + 0,08k_{26} + 0,15k_{27}, \quad (3)$$

$$K_3 = 0,05k_{31} + 0,09k_{32} + 0,07k_{33} + 0,24k_{34} + 0,22k_{35} + 0,18k_{36} + 0,15k_{37}, \quad (4)$$

$$K_4 = 0,07k_{41} + 0,28k_{42} + 0,15k_{43} + 0,27k_{44} + 0,23k_{45}, \quad (5)$$

$$K_5 = 0,23k_{51} + 0,2k_{52} + 0,19k_{53} + 0,04k_{54} + 0,08k_{55} + 0,16k_{56} + 0,10k_{57}. \quad (6)$$



Рис. 1. Виды общей устойчивости торговой организации и их показатели

Для предприятий оптовой торговли оценка значимости будет не аналогична розничным организациям ввиду специфики объемов и способов реализации, так, например, в рамках коммерческой устойчивости вклад коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности для розничных предприятий, по мнению экспертов, будет 0,04, а для оптовых-0,14.

Порядок расчета каждого вида устойчивости оптового торгового предприятия выглядит следующим образом:

$$K_1 = 0,31k_{11} + 0,27k_{12} + 0,09k_{13} + 0,22k_{14} + 0,24k_{15}, \quad (7)$$

$$K_2 = 0,24k_{21} + 0,21k_{22} + 0,11k_{23} + 0,14k_{24} + 0,18k_{25} + 0,08k_{26} + 0,04k_{27}, \quad (8)$$

$$K_3 = 0,1k_{31} + 0,18k_{32} + 0,15k_{33} + 0,24k_{34} + 0,21k_{35} + 0,04k_{36} + 0,08k_{37}, \quad (9)$$

$$K_4 = 0,22k_{41} + 0,31k_{42} + 0,08k_{43} + 0,13k_{44} + 0,26k_{45}, \quad (10)$$

$$K_5 = 0,23k_{51} + 0,22k_{52} + 0,19k_{53} + 0,05k_{54} + 0,11k_{55} + 0,14k_{56} + 0,06k_{57}. \quad (11)$$

Обозначенным образом мы можем рассчитать каждый вид устойчивости в зависимости от вида торговой организаций.

2.4. Разработан алгоритм оценки общей устойчивости торговой организации.

Оценка общей устойчивости торговой организации выступает как индикатор развития торговли, учитывая повышение ее роли в современной экономике. Сфера услуг создает основополагающие условия для материального производства. В экономически развитых странах удельный вес сферы услуг в ВВП в настоящее время составляет в среднем до 70%, увеличившись с 50-60% только за последние 30-40 лет. Среди основных факторов роста сферы услуг во второй половине XX-в начале XXIвв. можно выделить, прежде всего, рост производительности труда в результате развития научно-технического прогресса. Это привело к значительному росту общественного благосостояния и изменению потребительских запросов. Отдельной строкой в номенклатуре сферы услуг стоит торговля, динамика оборота розничной и оптовой торговли из года в год увеличивается (доля торговли в ВВП изменилось с 32,5% в 2005г. до 33,4% в 2008г.). Количество торговых организаций и занятого населения также показывает аналогичную динамику. Удельный вес занятых в этой отрасли в 2008г. занимает 17,7% от общего количества.

Динамика оборотов розничной, оптовой торговли, а также общественного питания постоянно увеличивается из года в год. Заметно выросла и среднесписочная численность, работающих в торговле, например, в 2005г. она составляла 214 тыс.чел., а в 2008г.-409,6 тыс.чел. Также выросла и доля предприятий отрасли, с 2005г. по 2008г. на 995 организаций, а доля сферы обращения в ВДС также возрастает за отмеченный период, в 2005г. она составляла 38,1%, а в 2008г.-39%, правда в 2009г-только 37,7%¹. Приведенные данные показывают динамику и рост влияния торговой деятельности на экономику России, в целом, что в свою очередь требует разработки механизма устойчивого развития торгового предприятия.

¹ Российский стат. ежегодник: Стат.сб./Росстат. - М., 2009. - С.329.

Но устойчивая деятельность торговых предприятий имеет свои отличительные особенности и специфику, нельзя шаблонно перенести опыт и особенности функционирования других отраслей, например, промышленности, на торговые объекты.

Оценка общей устойчивости осуществляется в соответствии со следующим алгоритмом (рис.2.).

Основным элементом алгоритма выступает интегральный показатель общей устойчивости торговой организации.

В интегральном показателе учитывается неравномерность «вклада» каждого показателя в общую устойчивость, предлагаются экспертные оценки при определении относительной важности каждого фактора.

Расчет общей устойчивости целесообразно проводить путем расчета интегрального показателя по следующей формуле:

$$U_{и} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{m_i} \alpha_i (\beta_{ij} * z_{ij}), \quad (12)$$

где $U_{и}$ – интегральный показатель устойчивости торгового предприятия;

n - число типов устойчивости, характеризующих устойчивость торгового предприятия, $n=6$;

m_i - число показателей, составляющих i -вид устойчивости;

α_i - коэффициент относительность важности i -вида устойчивости общей устойчивости;

β_j - коэффициент относительной важности j -частного показателя i -вида устойчивости;

z_{ij} - коэффициент перевода показателей в соизмеримые.

Однако частные показатели имеют различный диапазон значений, что затрудняет возможность их сопоставления в расчетах. Увеличение значений некоторых показателей приводит к повышению устойчивости, тогда как других – к снижению. Приведение к единому числовому масштабу возможно с помощью сравнения частных показателей и показателей условного эталонного предприятия. В качестве эталона принимается наилучшее значение анализируемого показателя с точки зрения его экономического содержания. Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждое торговое предприятие стремится к улучшению показателей своей деятельности.

Повышающие показатели, которые ведут к улучшению устойчивости торгового предприятия, определяются как отношение значения j -частного показателя i -го вида устойчивости к эталонному (нормативному) значению данного показателя. Понижающие показатели, приводящие к ухудшению устойчивости торгового предприятия, - отношение эталонного (нормативного) значения показателя к величине значения j -частного показателя i -го вида устойчивости.

Если показатель повышающий (например, рентабельность продаж, объем товарооборота и др.), то коэффициент перевода будет выглядеть следующим образом:

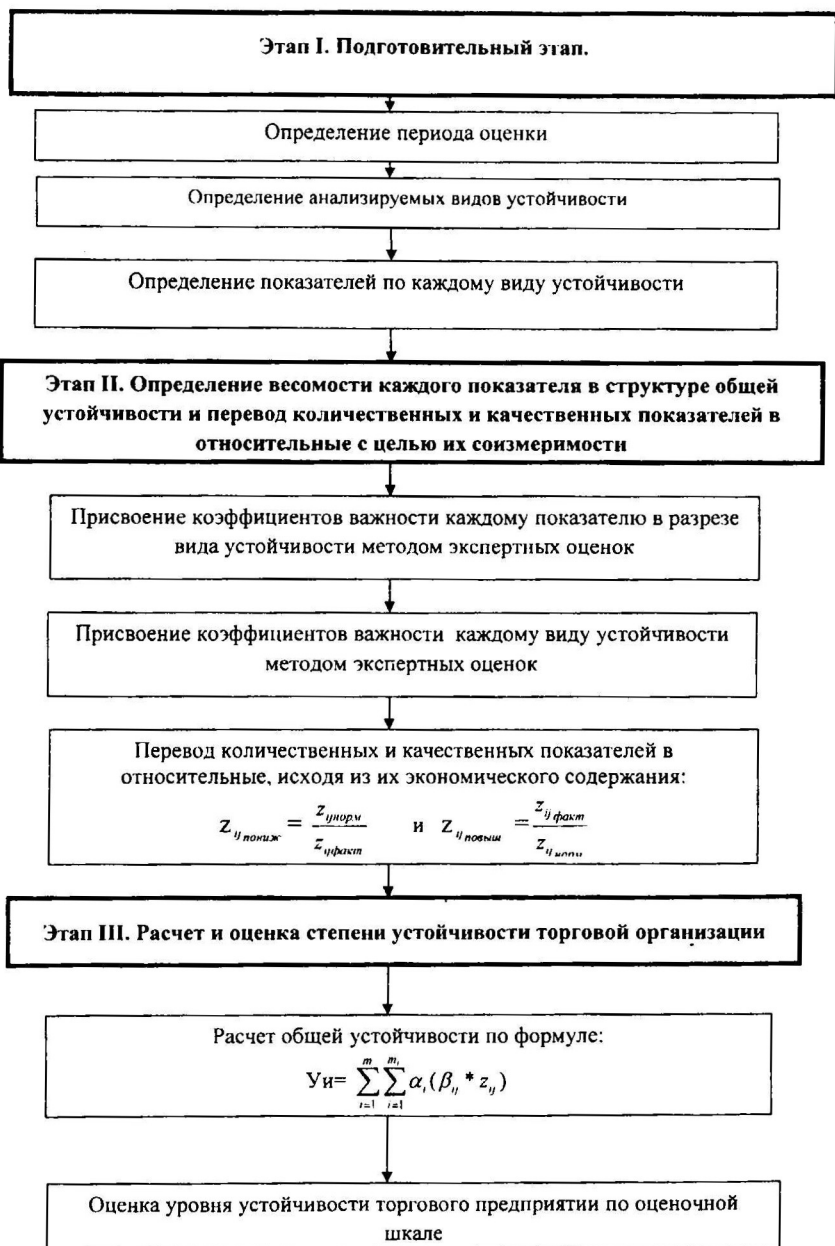


Рис.2. Алгоритм оценки устойчивости торговых предприятий

$$Z_{ij \text{ повыш}} = \frac{Z_{ij \text{ факт}}}{Z_{ij \text{ норм}}} \quad (13)$$

Если показатель понижающий (например, коэффициент текучести кадров, коэффициент физического износа оборудования и др.), то перевод в относительные показатели будет осуществлен по следующей формуле:

$$Z_{ij \text{ пониж}} = \frac{Z_{ij \text{ норм}}}{Z_{ij \text{ факт}}} \quad (14)$$

При оценке устойчивости показатель может иметь различную значимость, поэтому при суммировании показателей предложено взвешивать их с учетом «вклада» этих показателей в общую устойчивость с помощью коэффициента весомости. Коэффициент весомости - это число от 0 до 1, означающее долю вклада вида устойчивости и показателей внутри каждого вида устойчивости. Общая сумма присвоенных показателям коэффициентов будет равна 1.

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, \quad \sum_{j=1}^n \beta_{ij} = 1$$

Согласованность мнений экспертов соответствует требованиям коэффициента конкордации.

После проведенных процедур производится расчет по формуле (12) и делается вывод об устойчивости предприятия с помощью оценочной шкалы. Может быть, как минимум два состояния предприятия: устойчивое и неустойчивое. Однако, на основе только 2 уровней градации, невозможно точно определить характеристику и состояние предприятия, тем более что, бывают и пограничные состояния. Представляется, что предприятие может быть абсолютно устойчивым, устойчивым, неустойчивым и абсолютно неустойчивым.

Если общая устойчивость приближается к 1 и отклонение минимально от 1, то устойчивость предприятия абсолютная. Величина отклонения позволяет оценить риск потери устойчивости.

На наш взгляд, следует согласиться с оценочной шкалой на основе правила 20-80 (20% факторов определяют 80% устойчивости). То есть, при учете пятой части всех факторов, абсолютно устойчивое предприятие должно получить показатель не менее 80%. Для устойчивого предприятия 80% - верхний предел, выше которого предприятие уже абсолютно устойчиво, а 80% от этого показателя минимальное значение показателя общей устойчивости, ниже которого предприятие признается неустойчивым, даже при учете 20% факторов, при условии их адекватного выбора (табл.1)

Таблица 1

Оценочная шкала устойчивости предприятия

Абсолютно устойчивое	$0,8 < Y \leq 1$
Устойчивое	$0,64 < Y \leq 0,8$
Неустойчивое	$0,5 < Y \leq 0,64$
Абсолютно неустойчивое	$Y \leq 0,5$

2.5. Предложен механизм повышения устойчивости торгового предприятия.

Оценка общей устойчивости торгового предприятия приводит к выводам о принятии тех или иных управленческих решений в зависимости от попадания организации в одно из 4 состояний устойчивости. Очевидно, что мероприятия для повышения эффективности деятельности предприятий абсолютно устойчивых или устойчивых будут в значительной мере отличаться от двух противоположных градаций. Безусловно, алгоритм оценки дает представление об устойчивом или неустойчивом положении предприятия в настоящий момент времени. Но в алгоритме не учитываются последующие шаги после проведенной процедуры оценки устойчивости.

Обзор имеющихся в экономической литературе точек зрения и методик повышения эффективности хозяйственной деятельности показал, что в настоящее время преобладает ресурсный подход, при котором рассчитываются, в основном, общие показатели эффективности основных фондов. Для оценки эффективности функционирования хозяйственной системы предприятия также рассчитывают конкурентоспособность отдельного торгового предприятия в определенном сегменте товарного или регионального рынка как обобщенная оценка его конкурентных преимуществ в вопросах формирования ресурсного потенциала, качества удовлетворения потребительского спроса. В литературе встречаются механизмы повышения устойчивости², но либо они относятся к другой отрасли деятельности, что не отражает специфику нашего исследования, либо недостаточно полно освещены.

Поэтому, мы предлагаем механизм повышения устойчивости торгового предприятия, который поможет организациям быстро реагировать на изменения внешней среды, справляться с временными трудностями, разрабатывать мероприятия, исходя из выявленных проблемных участков и т.п.

На наш взгляд, механизм повышения устойчивости торгового предприятия (рис.3) включает в себя следующие этапы:

1 этап - расчет и оценка общего показателя устойчивости торгового предприятия (12). Он определяется на основе предлагаемого автором научного обоснованного разделения на виды устойчивости и присвоения каждому виду «веса» его вклада в расчет общей устойчивости. На этом же этапе отбираются показатели, которые являются наиболее значимыми, им также присваивается удельный вес в контексте вида устойчивости. В результате определяется один из четырех уровней устойчивости торгового предприятия: абсолютно устойчивое, устойчивое, неустойчивое и абсолютно неустойчивое.

² Например, Канхва В.С. Разработка механизма оценки и обеспечения экономической устойчивости предприятий строительной отрасли. Автореф.на дисс. кандидата экон. наук. М., 2009, С.19.

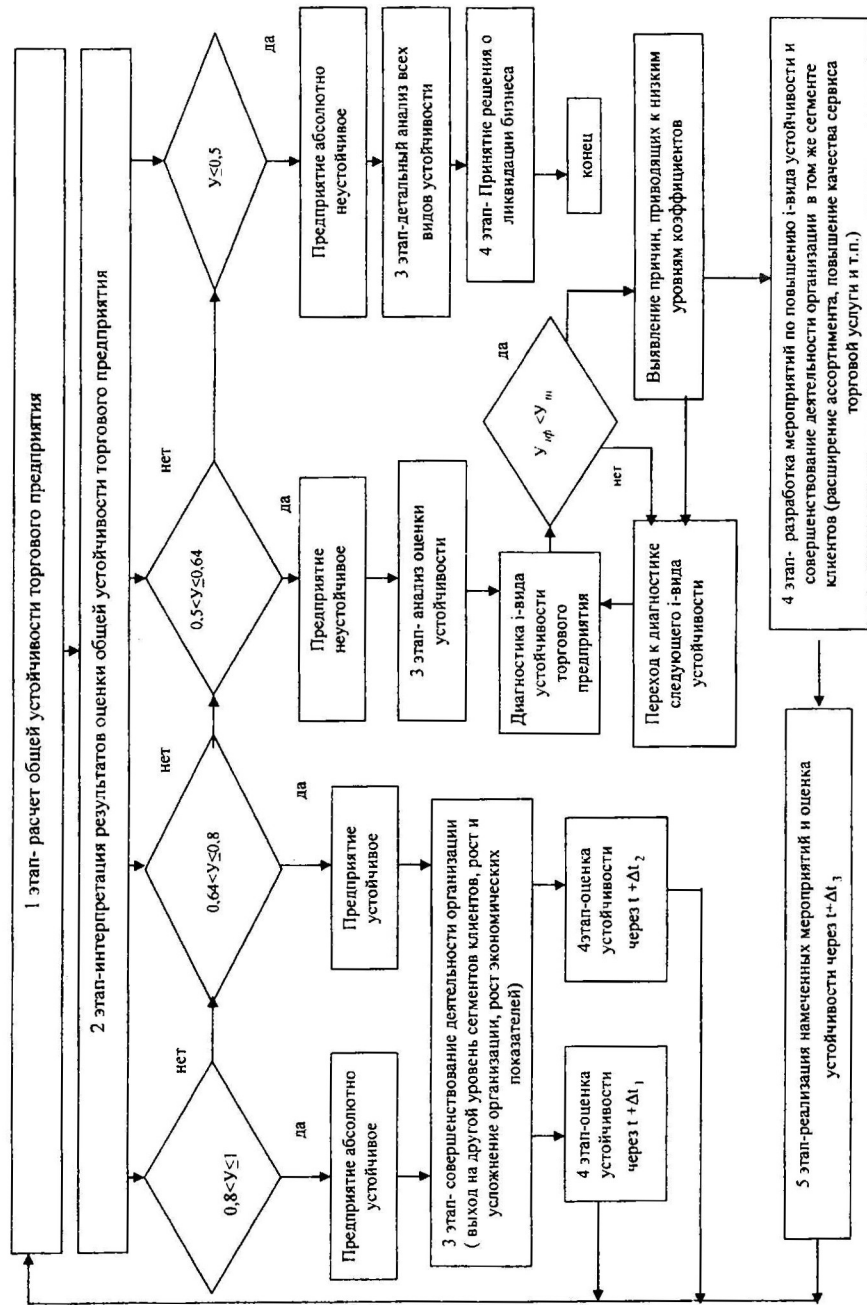


Рис.3. Механизм повышения устойчивости торгового предприятия

2 этап - интерпретация результатов оценки. Очевидно, что при получении результатов в виде неустойчивого или абсолютно неустойчивого предприятия будут различные следующие этапы в данном механизме.

3 этап - Для первых двух видов предприятий (абсолютно устойчивого и устойчивого) в качестве данного этапа будет совершенствование и развитие деятельности организации, в данном случае предполагается, что это выход на другой уровень сегментов клиентов. Поэтому, произойдет рост и усложнение организации, рост экономических показателей и т.п.

Для неустойчивых организаций необходимо провести анализ оценки устойчивости торгового предприятия, т.е. выявить слабые места. Данный процесс проводится по каждому виду устойчивости аналогично оценке общей устойчивости, т.е. критериями оценки будут те же значения. Например, финансово устойчивым будет компания в том случае, если ее финансовая устойчивость не превышает значение выше или равно 0,8, но и не ниже 0,64. Таким образом, оценивается каждый вид устойчивости, и выявляются неустойчивые области организации. На этом же этапе проводится диагностика причин, приводящим к неустойчивости того или иного вида. После выявления уровней недостаточно устойчивых видов, необходимо перейти к следующему этапу.

Для абсолютно неустойчивых мы предлагаем полный детальный анализ видов устойчивости и выявление проблем по каждому виду устойчивости.

4 этап - В случае, если торговое предприятие после оценки попадает в зону абсолютно устойчивое, то на наш взгляд, повторную оценку необходимо проводить с периодичностью раз в полгода (Δt_1). При значении менее 0,8-ежеквартально (Δt_2) и опять начинаем с 1 этапа. В случае форс-мажорных обстоятельств необходимо выполнить детальную экстренную оценку устойчивости торгового предприятия и разработать алгоритм для поддержания устойчивости.

Для неустойчивых предприятий - в зависимости от выявленных проблемных областей деятельности, разрабатываются мероприятия по повышению определенного вида устойчивости. В данном случае, мы предполагаем, что это будет совершенствование деятельности организации, но в том же сегменте клиентов, в расширении торгового ассортимента, повышение качества сервиса торговой услуги и т.п.

Для абсолютно неустойчивых торговых организаций в качестве 4 этапа возможна ликвидация данного предприятия, переход в другой вид бизнеса.

5 этап - относится к неустойчивым торговым предприятиям. После реализации намеченных мероприятий, происходят вновь процессы оценки и общей устойчивости, и каждого вида устойчивости. Периодичность оценки - через месяц (Δt_1).

Заявленным образом можно не только рассчитывать и оценить полученные значения общей устойчивости, но и выделить проблемные моменты в деятельности организации. В зависимости от вида устойчивости со значением ниже нормативного, организация будет разрабатывать мероприятия по выходу из неустойчивого или абсолютно неустойчивого положения.

Механизм повышения устойчивости торговых организаций апробирован на торговых предприятиях розничной (ООО «Стадис» и ООО «Автозапчасть») и оптовой торговли (ООО «Поволжская кабельная компания» и ООО «Теллура+»). Оценка выполнена на основе алгоритма оценки устойчивости торгового предприятия и расчета интегрального показателя устойчивости торгового предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Значение интегрального показателя устойчивости организаций
за 2005-2009 гг.

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ООО «Стадис»	0,80	0,89	0,91	0,73	0,73
ООО «Автозапчасть»	0,80	0,86	0,88	0,73	0,72
ООО «Поволжская кабельная компания»	0,56	0,66	0,79	0,60	0,57
ООО «Теллура+»	0,58	0,66	0,71	0,71	0,69

На период 2009 г. устойчивыми являются розничные предприятия ООО «Стадис» и ООО «Автозапчасть», а также оптовое - ООО «Теллура+», неустойчивым является – ООО «Поволжская кабельная компания».

Устойчивым организациям необходимо провести повторную оценку через полгода.

ООО «Поволжская кабельная компания» – неустойчивая организация. Детально проанализировав виды общей устойчивости, выяснилось, что слабыми местами является финансовая и коммерческая устойчивость. Для повышения данных видов устойчивости и общей устойчивости, в целом, были разработаны следующие мероприятия: для увеличения финансовой устойчивости мы рекомендуем увеличить оборачиваемость оборотных средств. В результате анализа выяснилось, что недостатком использования поступающих на предприятие товарных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот. Коэффициент оборачиваемости уменьшился более чем в 2 раза. Анализ движения товарных запасов показал, что наибольшее отклонение товарных запасов произошло вследствие увеличения времени товарных запасов, находящихся в пути. При организации торгово-посреднической деятельности закупка товаров производится, в основном, в других городах. Предприятие не владеет собственными транспортными средствами, предназначенными для самостоятельной доставки товаров. Для устранения такого рода потерь, за счет более быстрого вовлечения товарных запасов в процесс реализации, целесообразно говорить о собственном отделе доставки товарных запасов от поставщиков.

Расчет эффективности мероприятия представлен в табл.3.

Таблица 3

Расчет эффективности мероприятия по организации процесса самовывоза в ООО «Поволжская кабельная компания»

№ п/п	Показатели	Величина
1.	Транспортный товарный запас за 2009 г., тыс.руб.	11000,9
2.	Длительность транспортировки до внедрения мероприятия, дни	7
3.	Длительность транспортировки после внедрения мероприятия, дни	3
4.	Товарный запас, высвобождаемый в результате внедрения мероприятия (стр.1/стр.2х(стр.2-стр.3),тыс.руб.	5500,4
5.	Рентабельность товарных запасов, %	15,5
6.	Рост прибыли за счет высвобождения товарных запасов, тыс.руб. (стр4хстр5/100)	852,6
7.	Расходы, связанный с внедрением мероприятия, тыс.руб.	615,6
8.	Экономический эффект, тыс.руб. (стр.6-стр.7)	237,0

Таким образом, произойдет повышение оборачиваемости оборотных средств, это повлияет и на увеличение финансовой устойчивости организации в целом.

Для совершенствования коммерческой устойчивости необходимо разработать мероприятия для увеличения товарооборота и доли рынка. На наш взгляд, рационально создать отдел по работе с корпоративными клиентами в организации, что повлечет за собой увеличение количества клиентов и товарооборота (табл.4).

Таблица 4

Расчет эффективности данного мероприятия по созданию отдела работы с корпоративными клиентами в ООО «Поволжская кабельная компания»

№ п/п	Показатель	План (2009 г.)	Прогноз (2010 г.)	Изменение (+; -)
1.	Товароборот, тыс.руб., в том числе по корпоративных клиентов, тыс. руб.	180351,3 131400	224151,3 175200	+43800 +43800
2.	Количество корпоративных клиентов, шт.	15	20	+5
3.	Средний объем закупок одного корпоративного	8760	8760	-

	клиента, тыс. руб.			
4.	Стоимость реализованных товаров, тыс. руб.	160604,5	199685,3	+390808,8
5.	Удельный вес валового дохода в товарообороте, %	89	89	-
6.	Объем продаж, тыс. м, в том числе корпоративные клиенты, тыс.м	6348,0 4634,0	7892,7 6178,7	+1544,7 +1544,7
7.	Средняя стоимость закупочной цены единицы, руб.	25,3	25,3	-
8.	Валовой доход, тыс. руб.	19746,8	24466	+4719,2
9.	Общие издержки, тыс. руб.	9035,5	9805,9	+770,4
10.	Прибыль от реализации, тыс. руб.	10711,3	14660,1	+3948,8

Данное мероприятие будет эффективно, экономический эффект составил 3948,8 тыс.руб.

В результате предложенных и просчитанных рекомендаций, повысятся и финансовая, и коммерческая виды устойчивости в ООО «Поволжская кабельная компания».

Таким образом, данный механизм оценки устойчивости торговых предприятий полностью адаптируется под торговые предприятия, можно не только просчитать общую устойчивость хозяйствующих субъектов, но и увидеть проблемные места и найти решения выявленных проблем.

3. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В мировой экономике произошло смещение акцентов с материального производства в сферу интеллектуального труда, с ростом экономики знаний, с расширением сферы услуг, с виртуализацией многих процессов наблюдаются изменения, связанные с трансформацией отраслевой структуры. Изменения соотношения между секторами и отраслями народного хозяйства являются одним из факторов экономического роста. На протяжении XX-XXI вв. наблюдается опережающий рост сферы услуг. Огромная роль в данном сегменте принадлежит торговле, она выступает связующим звеном между производством и потреблением.

Необходимо заметить, что непрерывным условием хозяйствования в меняющемся мире является приверженность предприятия к постоянному организационному развитию. Исходя из специфики торговли, предложено определение *устойчивости торговой организации*, под которым понимается способность к изменениям взаимосвязанных внутренних бизнес-процессов торговой организации как адекватная реакция на развивающиеся требования потребителей и возможности производителей. Считаем, целесообразным

дополнить следующие виды устойчивости: *коммерческая, технико-технологическая, управленческая.*

Для оценки общей устойчивости торговых организаций разработан алгоритм оценки общей устойчивости. В рамках работы предложен механизм повышения устойчивости торговых организаций.

4. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ ИЗЛОЖЕНЫ В СЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯ

Статьи, опубликованные в научных изданиях, рекомендованных ВАК РФ

1. Дуванова, Е.А. Теоретические и практические аспекты устойчивости торговых предприятий / Е.А. Дуванова, Е.В.Бакальская // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №12. – С. 92-101. (0,48 п.л., в т.ч.лично автора-0,24)

2. Дуванова, Е.А. Сравнительный анализ устойчивости производственных и торговых предприятий / Е.А. Дуванова, Е.В. Е.В.Бакальская // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009 – №3 – С.33-38/ (0,3 п.л., в т.ч.лично автора-0,15)

3. Дуванова, Е.А. О категории «устойчивость торговой организации» / Е.А. Дуванова, Е.В. Бакальская // Российское предпринимательство. – 2008. – №8. – С.161-166 (0,3 п.л., в т.ч.лично автором -0,15)

Статьи, опубликованные в прочих научных изданиях

1. Дуванова Е.А. Влияние неравновесности экономики на достижение устойчивого развития организации / Е.А Дуванова // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы современной науки и образования». –Ульяновск, 2010. – С.124-126. (0,15 п.л.).

2. Дуванова Е.А. Механизм повышения устойчивости торговых предприятий. / Е.А. Дуванова // Материалы Международной конференции «Инновационные технологии в гуманитарных науках». – Ульяновск, 2010. – С.67-69. (0,1 п.л.)

3. Дуванова Е.А. Роль неравновесности в формировании устойчивого развития. / Е.А. Дуванова // Сб.науч.тр. «Ученые записки: Экономические науки». – Ульяновск, 2010. – №1 (25). – С.23-27. (0,24п.л.).

4. Дуванова Е.А. Управление изменениями: куда плывем? / Е.А. Дуванова // Сб.науч.тр. Международной конференции "Инноватика-2010". – Ульяновск, 2010. – С. 81-82. (0,1 п.л.)

5. Дуванова Е.А. Проведение реструктуризация как предпосылка для достижения устойчивого положения организации / Е.А. Дуванова // Материалы Международной научно-практической конференции «Современное развитие

экономических и правовых отношений». – Димитровград, 2009. – С.41-46. (0,28 п.л.)

6. Дуванова Е.А. Сущность реструктуризации и ее основные виды. / Е.А. Дуванова // Сб. науч. тр. «Актуальные вопросы вузовской науки». – Самара, 2009. – Выпуск 4. – С.85-92. (0,33 п.л.)

7. Дуванова Е.А. Реструктуризация предприятия как фактор достижения устойчивого положения на рынке / Е.А. Дуванова // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Маркетинг XXI века: от философии до инструментария». – Ульяновск, 2009. – С. 363-376. (0,67 п.л.)

8. Дуванова, Е.А. Состояние и проблемы развития торговли в Ульяновской области / Е.А. Дуванова, Е.В. Бакальская // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Опыт и проблемы социально-экономических преобразований в условиях трансформации общества». – Пенза, 2008. – С.35-38. (0,15 п.л.)

9. Дуванова Е.А. Концепция устойчивого развития в рамках инновационного развития организации / Е.А. Дуванова // Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции «Теория и практика опережающего развития». – Ульяновск, 2008. – С.82-85. (0,19 п.л.)

10. Дуванова Е.А. Основные подходы к определению устойчивое развитие / Е.А. Дуванова // Материалы научно-практической конференции аспирантов и студентов УлГУ. – Ульяновск, 2007. – С.40-44. (0,19 п.л.)

11. Дуванова Е.А. Управление изменениями как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / Е.А. Дуванова // Материалы Международной конференции "Инноватика-2006". – Ульяновск, 2006. – С.58-59. (0,1 п.л.)

12. Дуванова Е.А. О необходимости управления изменениями в современном экономическом пространстве / Е.А. Дуванова // Материалы IV Международной научно-практической конференции "Социально-экономическое развитие предприятий и регионов". – Пенза, 2006. – С.15-18. (0,18 п.л.)

13. Дуванова Е.А. Организация как иерархия организационных рутин / Е.А. Дуванова // Сб. науч. тр. «Экономические науки. Ученые записки УлГУ. Аспирантский выпуск 9». – Ульяновск, 2006. – С.14-18. (0,19 п.л.)

14. Дуванова Е.А. Устойчивость организации: сущность, виды, факторы / Е.А. Дуванова // Сб. науч. тр. «Экономические науки. Ученые записки УлГУ. Аспирантский выпуск 8». – Ульяновск, 2005. – С.24-28. (0,19 п.л.)

Подписано в печать 11.11.2010.

Формат 60х84/16. Усл. печ. л. 1,0.

Бумага книжно-журнальная. Гарнитура Times New Roman.

Тираж 100 экз. Заказ № 112 / 628

Отпечатано с оригинал-макета в Издательском центре
Ульяновского государственного университета
432000, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, 42

